

---

# Rheinische Post D Düsseldorf

vom 25.01.2017

---

## **GESAGT**

„Wenn ein Verkäufer nach langem Wälzen der Kataloge einen Preis nennt, ist das nicht mehr als eine erste Preisidee.“

**Thomas Harms**, Handlungsexperte der Beratungsgesellschaft Ernst & Young, über Preise im Möbelhaus